

ASESORES Y ASOCIADOS T.A
ASESORES Y ASOCIADOS TRABAJO SEGURO EN ALTURAS

DAYLING KARINA JIMÉNEZ MENDOZA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL
BOGOTÁ D.C.
2017
ASESORES Y ASOCIADOS T.A
ASESORES Y ASOCIADOS TRABAJO SEGURO EN ALTURAS

DAYLING KARINA JIMÉNEZ MENDOZA

Director: VÍCTOR MANUEL PORTUGAL ORTIZ

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL
BOGOTÁ D.C.**

2017

DEDICATORIA

Quiero dedicar este proyecto principalmente a Dios, porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fuerzas para continuar y nunca rendirme.

También dedico este proyecto a mis familiares padres, esposo, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

Depositando su entera confianza en cada reto que se presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad, gracias a ellos soy lo que soy en este momento.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de plan de negocio fue realizado bajo la supervisión del profesor Víctor Manuel Portugal Ortiz, a quien me gustaría expresar mi más profundo agradecimiento, por hacer posible la realización de este estudio, además de agradecer su paciencia, tiempo y dedicación que tuvo para que esto saliera de manera exitosa.

Gracias por su apoyo, por ser parte de la columna vertebral de mi opción de grado.

Agradezco a Dios principalmente, por brindarme la oportunidad de vivir, y de poder disfrutar cada momento de mi vida.

A mis padres, por darme la vida y apoyarme en todo lo que he propuesto, por ser mi ejemplo a seguir, por enseñarme a seguir aprendiendo todos los días sin importar las circunstancias de la vida.

A mis amigos, por ser parte de mi vida, de momentos tristes y alegres, por apoyarme y nunca dejarme caer, dándome siempre una mano amiga.

A mis docentes, que compartieron conmigo sus conocimientos para convertirme en una profesional, por su tiempo empleado y su pasión por la actividad docente.

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	10
Concepto de Negocio	10
Ventajas competitivas y propuesta de Valor	10
Ventajas Comerciales	10
Ventajas Operativas	11
Ventajas Financieras	11
Resumen de las inversiones Requeridas	11
Proyección de Ventas y Rentabilidad	12
1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA	13
1.1 Situación actual y magnitud del Problema	14
1.2 Causas	14
1.3 Efectos	15
1.4 Justificación	16
1.5 Objetivos	16
1.5.1 Objetivo General	17
1.5.2 Objetivos Específicos	17
2. ESTUDIO DE MERCADEO	17
2.1 Contexto del mercado y antecedentes	17
2.1.1 Comportamiento del sector	18
2.2 Análisis y Caracterización del sector	19
2.2.1 Selección de la población objeto	20
2.2.2 Estimación de la demanda.	21
2.2.3 Recolección de los Resultados	21
2.2.4 Análisis de los resultados	21
2.2.5 Conclusiones del Análisis de Datos	22
2.3 Identificación y análisis de la competencia	22
2.4 Estrategia de mercado	22
2.4.1 Canales de Comercialización y Distribución	23
2.4.2 Alternativas de Penetración del mercado	23
2.4.2.1 Estrategias de comercialización de Servicio	24
2.4.3 Estrategias de Aprovechamiento	24
2.4.4 Estrategias de Precio	25
2.4.4.1 Estrategia de Promoción y publicidad	26
2.4.5 Logotipo y Eslogan	26

3. PROPUESTA DE NEGOCIO.....	27
3.1 Características del servicio	28
3.2 Ventajas competitivas y propuestas de valor	28
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	29
4.1 Balance de Requerimientos.....	29
4.2 Descripción del Proceso.....	30
4.3 Capacidad	30
4.4. Localización.....	30
4.4.1 Macro y Micro Localización	30
4.4.2 Evaluación de la Alternativa.....	31
4.5 Plano o diseño de las Instalaciones.....	31
5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	33
Misión.....	33
Visión	33
5.1 Tipo y naturaleza de la Empresa.....	33
5.2 Constitución de la empresa y aspectos Legales	34
5.3 Estructura Organizacional.....	36
Estructura Organizacional.....	36
5.4 Estrategias Corporativas.....	37
5.4.1 Políticas	37
5.4.1.1 Política de Servicio.....	37
5.4.1.2 Política de Promociones y Precios.	38
5.4.2 Valores Corporativos.....	39
6. ESTUDIO FINANCIERO	39
6.1 Inversiones.....	40
6.2 Costos y Gastos	41
6.3 Ingreso y proyección de Ventas	42
6.4 Valor de Despacho (valor programas)	42
6.6 Indicadores Financieros	46
6.6.1 De liquidez	47
6.6.2 De Endeudamiento.....	48
6.6.3 De Rentabilidad	48
7. PLAN OPERATIVO	48
7.1 Cronograma de Actividades	49
8. IMPACTOS	49

8.1 Impacto Económico	49
8.2 Impacto Social.....	49
8.3 Impacto Ambiental	50
9. CONCLUSIONES.....	51
10. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES.....	52
CYBERGRAFIA.....	53
ANEXOS.....	53
Anexo 1. Análisis de Datos	54
Anexo 2 Matriz de las cinco Fuerzas de Porter.....	55
Anexo 3 Ficha Técnica del Servicio.....	56
Anexo 4 Flujo Grama de Procesos	57
Anexo 5 Plano Micro localización	61
Anexo 6 Matriz Dofa.....	62
Anexo 7 Cronograma de Actividades.....	63

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	12
<i>Tabla 4</i>	13
<i>Tabla 5 Balance de Requerimientos</i>	29
<i>Tabla 6 Materias primas e Insumos</i>	30
<i>Tabla 7 Normatividad para la Constitución de la Empresa</i>	34
<i>Tabla 8 Depreciación Activos Fijos</i>	40
<i>Tabla 9</i>	41
<i>Tabla 10 Amortización de activos intangibles</i>	41
<i>Tabla 11 Flujo de Caja</i>	43
<i>Tabla 13 Indicadores Financieros</i>	46
<i>Tabla 14</i>	46

LISTA DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1</i>	27
<i>Ilustración 3 Cartografía y diseño cartográfico Rodrigo Rubio Mendoza</i>	32
<i>Ilustración 2 Localidad 16 de Puente Aranda Fuente: Google Maps</i>	32

1 RESUMEN EJECUTIVO

Concepto de Negocio

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., existe un concepto general sobre la actividad de la construcción, se dice que “es un trabajo fácil, descompilado e informal” por lo cual partiendo desde el nivel nacional se cree que la construcción es uno de los trabajos más fáciles y descompilados es por este concepto que no se está apoyando de manera correcta el sector.

Ventajas competitivas y propuesta de Valor

El valor agregado de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, se basa en el asesoramiento y la capacitación necesidades de nuestros clientes, somos novedosos en ofrecer servicios complementarios puesto que además del asesoramiento en el trabajo seguro de alturas, en compañías de los especialistas del SENA se llevan a cabo una evaluación donde se valoran los puntos críticos de las actividades realizadas en las PYMES de obras civiles y de esta manera determinar qué tipo de asesoría requiere la entidad.

Es por ello que las ventajas competitivas en el sector se caracterizan principalmente por ofrecer programas integrales y personalizados involucrando un grupo interdisciplinario de alta calidad, proporcionando así un estudio inicial y un estudio final donde se demostrará la efectividad de los programas diseñados e implementados.

Ventajas Comerciales

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., cuenta con dos socios estudiantes de Decimo (10) semestre con experiencia en el campo de la Seguridad y Salud en el trabajo, cursando dos materias en el Área de Riesgos Profesionales, para el manejo y asesoramiento en los Riesgos laborales de las entidades a intervenir.

También se cuenta con contactos comerciales en grandes organizaciones del sector de la Zona Industrial en Bogotá, donde ya que ha comentado la idea de negocio y de alguna manera se han establecido relaciones antes de ofrecer los servicios.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., ofrece a nuestros clientes *POTENCIALES*

programas de capacitación, con trabajadores especializados en Trabajo en Alturas contando con un convenio con el personal egresado del SENA

Ventajas Operativas

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, cuenta en su planta con personal administrativo y egresados del SENA 100% capacitados y certificados en trabajo seguro en alturas y administrativos en salud ocupacional, Los procesos implementados siempre estarán en evolución pensando como factor principal en la mejora continua, ofreciendo a nuestros clientes servicios con estándares de calidad enfatizando la satisfacción del cliente.

El servicio es integral, es decir que nuestros programas se adaptan a las necesidades y a los requerimientos detectados en las organizaciones, priorizando y enfatizando nuestros programas en cubrir las necesidades previstas.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, pone a la disposición de nuestros clientes todo el potencial tecnológico y el recurso humano directamente en las empresas, evitando así el desplazamiento de los colaboradores de un lugar a otro, de esta manera nuestros clientes evidenciaron el desarrollo y la evolución de los programas de trabajo seguro en alturas.

Ventajas Financieras

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, evaluamos la factibilidad y la rentabilidad del proyecto, teniendo en cuenta la inversión, los ingresos y egresos, la proyección de las ventas que se quiere realizar durante los 5 años de proyección, con el estudio financiero análisis de la capacidad del proyecto para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo determinado.

La compañía inicialmente cuenta con un capital sostenible en cuanto a efectivo, capital humano y mobiliario, además de los programas al ser desarrollados directamente en las compañías, se requiere una infraestructura la cual hace que la compañía se preocupe en invertir en capital humano y tecnológico

Resumen de las inversiones Requeridas

La inversión inicial del aporte de socios es “el capital social”, la inversión en activos es “la inversión inicial del proyecto”.

Tabla 1

INVERSIONES	
Capital de Trabajo	
Socio 1	20.000.000,00
Socio 2	16.000.000,00
Trabajo Capital de Trabajo	36.000.000,00
Activos Fijos	
Muebles y enseres	4.420.000,00
Maquinaria y equipo de computo	8.000.000,00
Total Activos fijos	12.420.000,00
Activos Intangibles	
Gastos de Constitución	2.500.000,00
Montaje Maquinaria	3.200.000,00
Publicidad Programada	7.500.000,00
Total Activos Fijos	12.200.000,00
TOTAL DE LA INVERSIÓN	54.620.000,00

Proyección de Ventas y Rentabilidad

La proyección de ventas se realizó de acuerdo con los programas básico e intensivo que ofrece **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, para los programas de trabajo seguro en alturas, teniendo en cuenta la proyección de los planes que se realizará durante cada año.

Donde en el siguiente cuadro se proyectan ventas e ingresos para el primer año por un

valor de \$ 68.000.000 para el cuarto año de \$ 180.390.000 es decir un incremento superior al 150% durante los primeros cuatro años como lo muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 2

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
AÑO	0	1	2	3	4
Cantidad programa Básico		80	96	110	127
Precio		\$500.000	\$600.000	\$750.000	\$820.000
Ingresos por venta Básico		\$40.000.000	\$57.600.000	\$82.500.000	\$104.140.000
Cantidad Programa Intensivo		40	46	52	61
Precio		\$700.000	\$90.000.000	\$1.100.000	\$1.250.000
Ingresos por ventas programa Intensivo		\$28.000.000	\$41.400.000	\$57.200.000	\$76.250.000
Total Ingresos		\$68.000.000	\$99.000.000	\$139.700.000	\$180.390.000

ASESORES Y ASOCIADOS T.A es un negocio rentable puesto que los indicadores de rentabilidad arrojan los siguientes resultados.

Rentabilidad del capital social: Se obtendrá \$ 0.32% por cada peso del capital aportado por los accionistas para el primer año y por el segundo es de 0.8 por cada \$ 1.00 los socios o accionistas ganaran \$0.32 o 0.55 de la inversión en que participen.

Rentabilidad de patrimonio: La empresa en el primer año es de 0.31 y en el segundo es de 0.74 a lo que indica que los propietarios o socios tienen rentabilidad para los dos años.

Margen de rentabilidad: El margen de rentabilidad es la ganancia obtenida en relación al momento de la venta, para el primer año es de 5.97 y el segundo 3.39.

Estos resultados reflejan que el margen de rentabilidad es elevado con relación inicial de la inversión, en los primeros dos años, lo que supone que nuestra organización tiende a mostrar resultados positivos y generar ingresos.

1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

El trabajo presentado a continuaciones basado en las empresas de obra civil PYMES, participando en el desarrollo de las actividades cotidianas de la sociedad, ajustando sus

creaciones a los desarrollos científicos y tecnológicos; para generar productos que satisfagan las necesidades del ser humano en este campo.

En este sentido, la empresa **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, permite a las personas hacer su trabajo de forma más eficiente y dentro de condiciones de seguridad más establecidas en la Normatividad. El sector dentro del cual ha sido importante el asesoramiento y capacitación es el de la construcción, el cual se encuentra en una dinámica importante, contribuyendo con el desarrollo de las principales ciudades Colombianas.

Partiendo de lo anterior, el problema que se plantea en esta investigación es ¿Cómo mejorar las condiciones de trabajo en alturas de tal manera que se reduzcan los niveles de riesgos presentados en la actividad? El sector de la construcción presenta un índice de accidentalidad de 1.31% siendo este el mayor porcentaje de severidad de accidentes de trabajo producido por medidas preventivas insuficientes y por el uso de accesorios inadecuados.

Estos problemas de accidentalidad en el sector de la construcción se podrían solucionar utilizando herramientas o accesorios complementarios para funciones específicas que, además de satisfacer las necesidades del usuario, permiten hacer un aprovechamiento óptimo de las herramientas como también del espacio. En cuanto a la metodología aplicada para lograr los objetivos de la investigación, se acudió a la revisión bibliográfica para sustentar conceptos claves aplicados al trabajo, se recurrió a la observación directa, a las entrevistas con personas del sector de la construcción y al registro fotográfico de algunos de los lugares donde se utilizan andamios para este tipo de labores, lo cual llevó a detectar problemas que son necesarios intervenir para reducir la accidentalidad en esta actividad.

1.1 Situación actual y magnitud del Problema

Según las estadísticas generadas por el Instituto de Medicina Legal y Ciencias Forenses se pueden ver datos muy significativos referentes a cuáles son las principales causas de mortalidad accidental en Colombia.

1.2 Causas

En el área de la construcción la incidencia es mayor, porque los trabajadores están más expuestos. Aunque se ha avanzado mucho, la legislación lo ha singularizado con un reglamento

específico. Muchas empresas lo tienen como prioridad y se ven trabajadores que sin necesidad de que se lo digan, utilizan todos los mecanismos existentes para protegerse. Las cifras aún son tan altas que las caídas de altura siguen en el primer lugar en la lista de causas de fatalidad.

El trabajo en altura es una tarea crítica no solo a los 80 metros. Partimos de que todo trabajo en altura es aquel que se haga por encima de 1.50 m sobre un nivel inferior, positivo o negativo.

1.3 Efectos

La resolución 1409 de 2012 define cómo establecer un sistema de seguridad para el control de caídas en alturas. Lo primero que debe hacer el empleador, **es un inventario de tareas** y con base en esto, **definir cuántas personas** se necesitarán para realizarlas y por lo tanto, cuántas personas tendrán expuestas al riesgo:

- ❖ **Los trabajadores deben estar certificados** para realizar la labor que se les pide y en el caso de alturas deben haber realizado el curso de 40 horas que imparte el Sena o las entidades aprobadas para tal efecto.
- ❖ De acuerdo con el esquema de seguridad requerido y dependiendo de la tarea que se está desarrollando, el empleador debe definir **un coordinador para trabajo seguro en altura**. Este tendrá la responsabilidad de hacer la evaluación de los riesgos y definir el esquema de seguridad para esa tarea específica.
- ❖ Dependiendo de la altura, el tipo de trabajo y la situación en la etapa de construcción, se deben definir los sistemas de protección: fijos o portátiles.
- ❖ Los empleadores deben estar pendientes no solo de los trabajadores propios sino de los contratistas, empleados tercerizados y visitantes. Los controles operacionales deben incluir los responsables, el inventario de tareas, los expuestos, las certificaciones y exámenes médicos de los expuestos.
- ❖ El médico ocupacional, debe definir el perfil biomédico de estos trabajadores (no es lo mismo un trabajador que va a trabajar en una pila, que el trabajador que va a estar en suspensión) y de igual manera, se debe tener claro cuáles son los equipos que se van a utilizar y cuál es el sistema de protección dependiendo de cada tarea.
- ❖ Conforme a cada actividad, se debe definir un plan operativo normalizado que determine

un antes, un durante y un después.

1.4 Justificación

El del gobierno Colombiano, ha permitido generar legislación a nivel de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional, sin embargo al principio de dicha legislación en algunos casos su implementación en las organizaciones y especialmente en aquellas dedicadas a las actividades de ingeniería fue opcional, hoy en día la legislación en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional es obligatoria como se regula y aplica, a continuación se determina el Objetivo General y los Objetivos Específicos de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**

El desarrollo industrial y los adelantos tecnológicos han traído consigo un aumento de los factores de riesgo en el ambiente laboral especialmente en alturas, incrementando las probabilidades de accidente de trabajo y enfermedad profesional en la población de trabajadores expuestos.

1.5 Objetivos

A continuación se determina el Objetivo General y los Objetivos Específicos de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**

1.5.1 Objetivo General

El objetivo principal es crear una organización cuyos servicios están enfocados en disminuir el índice de accidentalidad que se presenta en el trabajo de alturas, en las PYMES obras civiles de construcción, con el asesoramiento y capacitación al personal de la entidad.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Generar una cultura de protección a los trabajadores de construcción, por medio de la concientización de la utilización de los implementos de seguridad y la señalización de las áreas de trabajo de acuerdo a una actividad.
2. Identificar las falencias que se encuentran en la ejecución de la obra a ejecutar, para la mitigación de accidentes a terceros.
3. Ofrecer un portafolio de servicios, a todas las personas que adquieran nuestro servicio,

2. ESTUDIO DE MERCADEO

El estudio de mercado que a continuación se describe tiene como objetivo, determinar las necesidades más frecuentes de las empresas de construcción en el campo de la Seguridad y Salud en el Trabajo, con el fin de proponer soluciones a corto plazo por medio del sector a nivel regional.

2.1 Contexto del mercado y antecedentes

El sector de la construcción está en uno de los sectores con más altos riesgos que existen en el campo laboral, en Colombia hay un déficit en el cubrimiento en revisión, supervisión y minimización del riesgo, la mayoría de las obras carecen de elementos de protección para alturas debido al costo que esto representa, adicional a esto es un rubro que en los presupuestos no se contempla, la dotación y la implementación de elementos de protección no son materiales fundamentales en la ejecución de un proyecto, es por eso que la construcción está dentro de las actividades laborales con mayor riesgo e índice de accidentalidad.

Las últimas cifras oficiales por el Ministerio de trabajo son del 2012 y las cuales registraron: 532 fatalidades derivadas de la actividad laboral, de las cuales 136

correspondieron al sector inmobiliario² y 125 al de la construcción, mientras que el de transporte, almacenamiento y comunicaciones arrojó un total de 78 víctimas mortales.

Las actividades laborales que requieren de trabajo en alturas (entre ellas la construcción), son las que mayor siniestralidad reportan y de acuerdo con el ministerio del Trabajo, en los últimos dos años, murieron 1.283 personas por caídas.

La compañía de Seguros Positiva reportó en 2013 un total de 201.668 accidentes laborales, alrededor de 12.000 accidentes más que en 2012, lo cual se traduce en una tasa de accidentalidad de 6.64 por cada 100 trabajadores.

Del total de los accidentes reportados, el 83% corresponde a los sectores de construcción, agricultura, actividades inmobiliarias, manufactura, comercio, minero y administración pública, siendo la construcción la que muestra la mayor accidentalidad con 48.782 reportados en 2013.

Para ello Asesores y asociados T.A implementa un plan de mejoramiento para la realización de los trabajos de forma más segura en alturas por medio de las asesorías personalizadas llegando a un mercado necesitado de una orientación para la ejecución de las actividades.

2.1.1 Comportamiento del sector

El sector de la construcción, por su alta especificidad, requiere un proceso de planeación cuidadoso.

Las empresas constructoras grandes han extendido el Programa de Salud Ocupacional a sus contratistas y subcontratistas, e incluso han hecho que el programa y la intención de trabajar en él se incluyan en las licitaciones públicas y privadas. Solo un número muy limitado de pequeñas empresas de obras civiles cuentan con un programa que cumplan con el sistema de seguridad y salud de los trabajadores y los implementos de protección para trabajo en alturas.

En el país existen 53 empresas de construcción con más de 250 trabajadores, y el total de trabajadores en ellas es de 30.000, aproximadamente. Se podría decir que, en el sector, sólo esta población (aproximadamente el 10% del total) se beneficia de programas de salud ocupacional.

Algunas de estas empresas los hacen extensivos a sus contratistas y subcontratistas y tienen unas exigencias de contratación que consideran aspectos relativos a la protección de los trabajadores.

Por el comportamiento que presenta el sector de las pequeñas constructoras y contratistas en Bogotá se requieren consultoras que intervengan en el proceso de capacitación para que puedan dar cumplimiento a la normatividad en seguridad y salud en el trabajo y minimizar los accidentes laborales.

2.2 Análisis y Caracterización del sector

A continuación se presenta la segmentación del mercado, que se aplican a nuestro servicio, los principales son: Geográfico; Clientes organizaciones empresas Pymes y donde se puede identificar el estilo de vida y el uso del servicio:

Tabla 1 Variables de Segmentación

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Variable Geográfica	Nuestros servicios principalmente se ofrecerán, en la Zona Industrial de Puente Aranda que corresponde a la localidad 16 de la ciudad de Bogotá, zona comprendida entre la Av. Boyacá y Av. Carrera 68 entre la Calle 13 y Calle 24. Nuestra sede principal estará Ubicada en de la Carrera 67 # 4b – 19 en el Barrio Pradera.
Clientes Organizaciones empresas PYMES	Los servicios de ASESORES Y ASOCIADOS A.T son prestados a las empresas Pymes de obras civiles; enfocadas en los trabajadores que laboren dentro de la compañía y se encuentren vinculados de manera formal y hagan parte de la nómina de la empresa, sin importar el orden jerárquico, el nivel educativo raza sexo o edad.
Variable Comportamental	Los servicios de ASESORES Y ASOCIADOS T.A están enfocados en el comportamiento organizacional del sector a los contratistas de pequeñas obras civiles que cuentan con un personal que está expuesto a un accidente o incidente de trabajo, en alturas.
Variable de uso del servicio	Los servicios de consultoría de Asesores y Asociados A.T. estará enmarcado en pequeñas empresas Contratistas de obras civiles en Bogotá que quieran dar cumplimiento a la normatividad en seguridad y salud en el trabajo, que tengan presente la seguridad sus trabajadores en todo momento.

2.2.1 Selección de la población objeto

Enfoque de investigación donde el estudio comprende un método descriptivo cualitativo en la información recolectada ya que constituye un procedimiento muy confiable en el que las magnitudes numéricas permiten desarrollar un análisis estadístico muy objetivo. El estudio cuantitativo pretende dar una explicación de la realidad social en medio de las obras civiles. Su intención es buscar la exactitud de mediciones o indicadores de accidentalidad con el fin de

generalizar y minimizar

2.2.2 Estimación de la demanda.

Para la estimación de la demanda, se estructuró el instrumento de recolección de datos, en este caso se realizarán encuestas, en las empresas Pymes de obras civiles de la Zona Industrial del sector de Puente Aranda Ciudad de Bogotá, con previo consentimiento de los contratistas.

A medida que se recolecta la información se realizará la transcripción a medios electrónicos, finalmente se organizaran sistemáticamente los datos recolectados para su respectivo análisis.

2.2.3 Recolección de los Resultados

La metodología representa la manera de organizar el proceso de la investigación, de controlar los resultados y de presentar posibles soluciones ofreciendo un portafolio de servicios. En este trabajo, la metodología está orientada a las pequeñas obras civiles, debemos detectar primero los problemas o deficiencias que acontecen, para poder dar conclusiones y sugerir recomendaciones de mejora. Para la estimación de la demanda potencial se aplicó una encuesta por medio de un muestreo de la zona industrial de Puente Aranda, sub dividiendo la población por el servicio prestado por los contratistas de pequeñas obras civiles.

El tamaño de la muestra es puntual y se tomó en 5 obras de diferentes empresas de la construcción ubicadas en la ciudad de Bogotá y se consultó al ingeniero residente.

2.2.4 Análisis de los resultados.

Se analizan y tabulan los resultados obtenidos en la encuesta a los contratistas, y se generaron algunas conclusiones generales. La información obtenida en las encuestas se agrupó por categorías y subcategorías de acuerdo a la importancia que establece el grupo de investigación, utilizando como medios electrónicos el Excel, Luego de realizar el análisis de las encuestas se realizó una exposición dentro el grupo de investigación para socializar las conclusiones y recomendaciones obtenidas producto del análisis de los resultados

2.2.5 Conclusiones del Análisis de Datos

Se construye el informe final a partir de los resultados obtenidos y las conclusiones, para que posteriormente se generen las recomendaciones pertinentes, el desarrollo del proyecto está enfocado en un estudio descriptivo cualitativo con elementos de acción participativa; dicho estudio se fundamenta con los resultados y las percepciones de los Contratistas de pequeñas obras civiles, lo que permite identificar analizar y recomendar estrategias de control, frente a la identificación de los riesgos en alturas que afectan a los contratistas y empleados.

2.3 Identificación y análisis de la competencia

En el sector construcción se puede distinguir tres principales tipos de empresas:

- ❖ **Contratistas de Pequeñas Obras Civiles:** Estas empresas se dedican a la construcción, reforma y reparación de casas, apartamentos y estructuras de ingeniería civil como: carreteras, viviendas, puestos y otros sistemas de acondicionamiento hídrico, sistemas de riego, redes de alcantarillado estas empresas se dedican a las actividades de preparación del terreno de construcción, a la perforación, nivelación, excavación, drenaje, movimiento de tierra y demás acciones de preparación de terreno. La ejecución de partes de obras puede encomendarse a subcontratistas o contratistas especializados.
- ❖ **Contratistas Especializados:** Se dedica a la construcción de parte de los trabajadores de construcción de un proyecto, como lo son las “INTERNAS”; instalación de plomería, calefacciones y aire acondicionado entre otros, y específicamente en obra civil, terminación de edificios: revestimiento de pisos y paredes, pintura y otros. Estas empresas también se pueden especializar en colocación de concreto, perforaciones de pozos, instalaciones de andamios, etc.
- ❖ **Proyectistas y Consultores:** Se encuentran las actividades de elaboración de proyectos completos de edificación y obras de ingeniería civil, proyectos de arquitectura y consultoría sobre temas especiales; como también se puede dedicar a la dirección y/o supervisión de obras de construcción.

2.4 Estrategia de mercado

A partir del análisis de la matriz realizada con las cinco fuerzas de Porter, donde se nos permite realizar la industria que ofrece programas de Trabajo Seguro en Alturas, a través de la identificación y análisis de las cinco fuerzas: La rivalidad entre competidores, la amenaza de nuevos competidores, la amenaza de ingreso de productos sustitutos, el poder de negociación de

los proveedores, y el poder de negocios de los competidores.

Analizar estas fuerzas nos permite principalmente analizar el grado de competencia que existe en la industria de Trabajo seguro en Alturas, y así poder saber que tan atractiva es, así como detectar oportunidades y amenazas, y así poder desarrollar estrategias que nos permitan aprovechar dichas oportunidades y/o hacer frente a dichas amenazas.

De esta manera se generan las siguientes estrategias:

2.4.1 Canales de Comercialización y Distribución

Nuestro canal de distribución es un canal Directo, puesto que la comercialización del producto son las diferentes variables para poder alcanzar los objetivos de la empresa, ya que por medio de la combinación y clasificación de estas cuatro variables se toma la decisión comercial de la empresa como; producto, plaza, promoción y precio.

Se ofrece un servicio de consultoría directamente a los clientes contando con profesionales encargados de dictar las capacitaciones sobre la prevención de trabajo en alturas, y el uso de los elementos de protección (EPP) dirigidos a las diferentes empresas de las cuales requieran nuestro servicio.

Para aquellas empresas que adquieran la consultoría se les obsequiara un video empresarial, donde se resaltará la misión, visión, objetivos, y el contenido de la capacitación; a su vez mostrará accidentes que pueden ocurrir por el inadecuado uso de los elementos de protección personal (EPP), al momento de desarrollar actividades en alturas.

2.4.2 Alternativas de Penetración del mercado

Mediante las visitas realizadas a las organizaciones, implementamos un portafolio donde se evidencia los servicios prestados de la empresa, considerando que la mejor alternativa de penetrar el mercado es amplia, puesto que se enfoca en detectar la necesidad de las pequeñas empresas contratistas de obras civiles, donde se ofrece capacitaciones y asesorías en la atención y prevención de emergencias, mejorando constantemente los procesos administrativos, operativos, y comerciales.

2.4.2.1 Estrategias de comercialización de Servicio

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., crea una estrategia que se fundamenta en ofrecer Servicios de manera personalizada, realizando visitas comerciales a pequeñas empresas de obras civiles. Llegando a un mercado que requiere de los servicios, para las asesorías de la realización de los trabajos en alturas de una manera segura, necesitados de una orientación en la utilización de los elementos de protección individual de trabajo en alturas, dándole a conocer a los clientes las consecuencias de realizar este tipo de trabajos sin alguna orientación, para este caso **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, ofrece asesorías con un personal capacitado y certificado.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., ofrece de manera directa y de fácil alcance de acuerdo a la necesidad del cliente de esta manera se precios cómodos acorde con cada tipo de servicio con paquetes que van desde asesorías y práctica en campo, hasta capacitación y entrenamiento (cursos de trabajos en alturas) estableciendo las siguientes estrategias:

1. Crear una página web o una tienda virtual para ofrecer los servicios.
2. Otra alternativa es a través de llamadas telefónicas a las diferentes empresas y envíos de correos electrónicos y visitas a domicilios.
3. Hacer uso de intermediarios con el fin de lograr una mayor cobertura de los servicios, de esta manera asesores y asociados AT establece unos precios que están por debajo de la competencia con una ventaja adicional que el personal capacitador son especialistas certificados y calificados, por cada asesoría se presentan cuatro profesionales, todo por un mismo costo.

2.4.3 Estrategias de Aprovechamiento

La estrategia de aprovisionamiento y de proveedores consiste en contratar personal altamente capacitado y certificado que cuente con licencia vigente y que de esta manera maneje precios flexibles, brindando recursos innovadores **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.** ofrecerá servicios actualizados en asesorías para el trabajo seguro en alturas, El proveedor en este caso son asesores que deben contar con los siguientes recursos:

El personal debe ser responsable, amable y sociable, contar con la licencia para capacitar en trabajos seguros en alturas. Disponer de ayudas didácticas para la realización de las asesorías, dándole uso a la utilización de nuevas tecnologías. Para ello se contactan personal egresado del

SENA que está en la capacidad de asesorar sobre los temas de trabajos seguros en alturas.

2.4.4 Estrategias de Precio

El ofrecimiento de los servicios presenta características especiales en cuanto a precios, pues son muy fluctuantes y se rigen de acuerdo a la oferta y demanda de cada servicio; y de la competencia más representativa la ciudad, es posible determinar precios promedios para penetrar en el mercado objetivo.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., establece unos precios competitivos y asequibles se le ofrecen a los clientes paquetes de ofertas con obsequios especiales, a todas aquellas empresas Pymes dedicadas a las obras civiles, ofreciéndoles precios especiales a las compañías netamente colombianas. Para ello se maneja un promedio de precios por cada asesorías grupal en trabajo seguro en alturas desde \$1.200.000 por grupo equivalente a 12 personas, que consta de 8 horas de capacitación teórica práctica. Para un grupo de 20 personas un valor de 2.500.000 incluido refrigerio y asesorías teórico prácticas. Las asesorías no son cobradas por unidades sino por paquetes los cuales incluyen los siguientes beneficios Se realiza la adecuación del sitio como son los auditorios con los equipos necesarios para la exposición de los temas tales como sonido, video beam, silletería.

- ❖ Instalación de andamios certificados
- ❖ Refrigerio para el personal asistente
- ❖ Ejecución de pausas activas durante la capacitación
- ❖ Sorteo de premios sorpresas para motivación del personal
- ❖ Asesorías de trabajo seguro en alturas
- ❖ Aclaración de dudas e inquietudes.
- ❖ ·Certificación de asistencia a la asesoría.

Todo este paquete será ofertado por un precio de 1.200.000 para un grupo de 12 personas
Paquetes de capacitación

Tabla 2 Paquete de Programas

Programa	Precio
Asesoría de trabajo seguro en alturas básico, con un grupo de 12 personas el cual está conformado por un asesor especializado en el tema de trabajo seguro en alturas, refrigerio y capacitación de Nivel básico: 8 horas; 3 teóricas y 5 de entrenamiento práctico;	1.200.000
Asesorías de trabajo en alturas avanzado , con un grupo de 12 a 15 personas el cual está conformado por un grupo de cuatro asesores especializados en el tema de trabajo seguro en alturas, refrigerio y capacitación Nivel Avanzado: 40 horas; de las cuales 16 serán teóricas y 24 de entrenamiento práctico.	2.500.000

Debido a la estructura, las condiciones del mercado se manejan y se valora el cumplimiento y confianza tanto de nuestros proveedores como los clientes

2.4.4.1 Estrategia de Promoción y publicidad

La organización **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, cuenta con una estrategia que consiste en ofrecer a los clientes paquetes promocionales a diferencia de la competencia que se enfocan solo en ofrecer planes de asesorías básicas y teóricas, **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, además de ofrecer asesorías básicas y avanzadas son teórico prácticas. Se ofrecen a los clientes acuerdos de pago según la necesidad de la empresa con descuentos especiales cuando la empresa requiera los servicios para un grupo de más de 12 personas es decir entre más personas sean inscritas el descuento es mayor.

2.4.5 Logotipo y Eslogan

Nuestro logotipo es un reflejo de una escalera que muestra el personal que recurre a nuestros servicios, y de esta manera los muros que se van a escalar en la realización de las capacitaciones de trabajo seguro en alturas.



Ilustración 1

Eslogan: “trabaje seguro trabaje en alturas” Nuestro slogan identifica nuestro objetivo económico y social, donde nos identificamos por ser una compañía que vela por la seguridad de los trabajadores, los cuales enfrentan actividades de trabajo en alturas de alto riesgo.

3. PROPUESTA DE NEGOCIO

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, Nuestra idea de negocio consiste en el asesoramiento en la realización de trabajos seguro en alturas a las PYME (pequeñas y medianas empresas), inicialmente en el sector de Teusaquillo de la ciudad de Bogotá, mediante una propuesta innovadora que permita mitigar los riesgos y prevenir los accidentes e incidentes laborales de los trabajos en alturas se crearan unas conferencias personalizadas de mínimo 12 personas por grupo en los que recibirán unas capacitaciones teórico practicas las cuales están conformadas por una inspección inicial en la que se evalúa el sitio de trabajo y se realiza un diagnostico en el cual se determina la complejidad de las actividades y de esta manera llevar a cabo una asesoría de acuerdo a la necesidad de los trabajadores, estas asesorías están creadas con más altos estándares de calidad, ofreciendo los servicios de acuerdo a las necesidades de los trabajadores, los cuales desarrollan actividades que requieren una previa orientación y capacitación de trabajo seguros en alturas, la empresa cuenta con asesores capacitados y

certificados por el SENA para realizar este tipo de asesorías, son especialistas en capacitar al personal trabajador de manera práctica y dinámica para los trabajadores.

3.1 Características del servicio

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, realizará una visita de evaluación a los trabajadores de la organización (clientes) donde se observarán las falencias presentadas al momento de realizar actividades de trabajo en alturas.

La observación va acompañada de una encuesta la cual identificará los puntos críticos para la realización de trabajos de alto riesgos (trabajos en alturas) para ello se realizará un informe que será de gran apoyo para la orientación hacia los trabajadores y de esta manera darles a conocer las cifras de los accidentes e incidentes ocurridos en los últimos años para lograr concientización en los trabajadores.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, ofrecerá calidad en la prestación en cada uno de los servicios teniendo como meta la certificación de calidad ISO 9001 y certificación en las OSHAS 18000 demostrando entregar a sus clientes un excelente servicio.

El servicio cuenta con una ficha técnica, donde se hace una descripción general del Servicio y las especificaciones principales.

3.2 Ventajas competitivas y propuestas de valor

ASESORES Y ASOCIADOS T.A ofrece implementación de Trabajo Seguro en Alturas con un equipo interdisciplinario componente dinámico y con un alto sentido de compromiso con estándares de calidad. Donde serán diseñadas las estrategias de asesoramiento y capacitación a las necesarias de los trabajadores para poder garantizar los resultados a largo del programa y duraderos en el tiempo.

Nuestro valor agregado principal se basa en el asesoramiento y capacitación en las necesidades de nuestros clientes, somos novedosos en ofrecer servicios complementarios puesto que además del asesoramiento en el trabajo seguro de alturas, en compañías de los especialistas de SENA se llevan a cabo una evaluación donde se valoran los puntos críticos de las actividades realizadas en las PYMES de obras civiles.

Estamos comprometidos con satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, colaboradores y sociedad en general, consiguiendo los más altos niveles de productividad, seguridad y excelencia, orientando nuestras actividades hacia la mejora continua mediante: Un servicio eficiente, efectivo, confiable, seguro y flexible.

La prevención de las lesiones y enfermedades que pudiesen sufrir nuestros colaboradores

4. ESTUDIO TÉCNICO

ASESORES Y ASOCIADOS T.A está ubicada en el barrio Pradera, en la Zona Industrial en la ciudad de Bogotá, ya que las empresas de este sector industrial serán nuestros primeros posibles clientes y de esta manera podrían ellos tener accesibilidad a nuestras instalaciones para poder tener información de la empresa si alguno de ellos la requiere. De esta manera podremos garantizar la utilización de nuestras instalaciones para respectivas capacitaciones, estando ubicados en el sector seremos vecinos de nuestros clientes lo cual generaría una cercanía por conocer las situaciones y circunstancias externas de las compañías.

4.1 Balance de Requerimientos.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A para la puesta en marcha utiliza los siguientes activos fijos

Tabla 3 Balance de Requerimientos

ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Escritorio	1	600.000,00	600.000,00
Sofá de espera	1	700.000,00	700.000,00
Escritorio oficina directiva	1	800.000,00	800.000,00
Archivador fijo	2	80.000,00	160.000,00
Sillas de escritorio	2	90.000,00	180.000,00
Equipos de computo	2	900.000,00	1.800.000,00
Impresora	1	120.000,00	120.000,00
Teléfono	2	150.000,00	300.000,00

TOTAL MUEBLES Y ENSERES			4.660.000,00
------------------------------------	--	--	---------------------

ASESORES Y ASOCIADOS T.A utiliza las siguientes materias primas para su puesta en marcha.

Tabla 4 Materias primas e Insumos

Materias Primas e Insumos	Valor
Papelería	8.000
Insumos y productos de Capacitación	200.000
Infraestructura	2.000.000

4.2 Descripción del Proceso

El proceso de la capacitación se describe a partir de la identificación de factores de riesgo que generadas por una caída de alto impacto generando la muerte.

4.3 Capacidad

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, funcionara con una estructura de 130 Metros Cuadrados los cuales serán utilizados y distribuidos como se demuestra más adelante en el plano de micro localización.

4.4. Localización

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, tendrá su oficina general en la localidad 16 de Puente Aranda en la Ciudad de Bogotá en la Carrera 67 # 4b 19 de la Zona de Puente Anda.

Contará en su planta general con una dimensión de 130 metros cuadrados en los cuales se puede encontrar una oficina, principal, recepción, sala de espera y baño, se cuenta con un espacio para la realización, para las capacitaciones de Trabajo Seguro en Alturas.

4.4.1 Macro y Micro Localización

Macro Localización: Se tomó la decisión de iniciar con la planta general en la localidad

16 de Puente Aranda Zona industrial Pradera, los estudios de mercado realizados nos dieron como resultado que la es la Zona Industrial de la Ciudad de Bogotá D.C, donde se encuentran ubicados los diversos grupos industriales a los cuales queremos impactar con nuestro plan de negocio.

Micro Localización: Se encuentra con un planta básica de 130 metros cuadrados en los cuales están distribuidos en una oficina, principal, recepción, sala de espera y baño, se cuenta con un espacio para la realización, para las capacitaciones de Trabajo Seguro en Alturas, la micro localización de nuestro plan de negocios es muy básica ya que las actividades de funcionamiento de este es encaminado a realizar las actividades de intervención y rehabilitación de las sedes de las empresas.

4.4.2 Evaluación de la Alternativa

La alternativa de macro localización sería en el barrio Galán, el cual sigue siendo la localidad 16 (Puente Aranda) esto nos permitirá seguir teniendo acceso rápido a las empresas del sector industrial de Pradera que es el foco inicial de **ASESORÍAS Y ASOCIADOS T.A.**

4.5 Plano o diseño de las Instalaciones

Inicialmente impactamos en la Ciudad de Bogotá en la Zona Industrial de la localidad 16 de Puente Aranda, límites entre la Calle 13 y 26, y la Avenida Boyacá y Carrera 68, como se muestra en el plano macro localización:

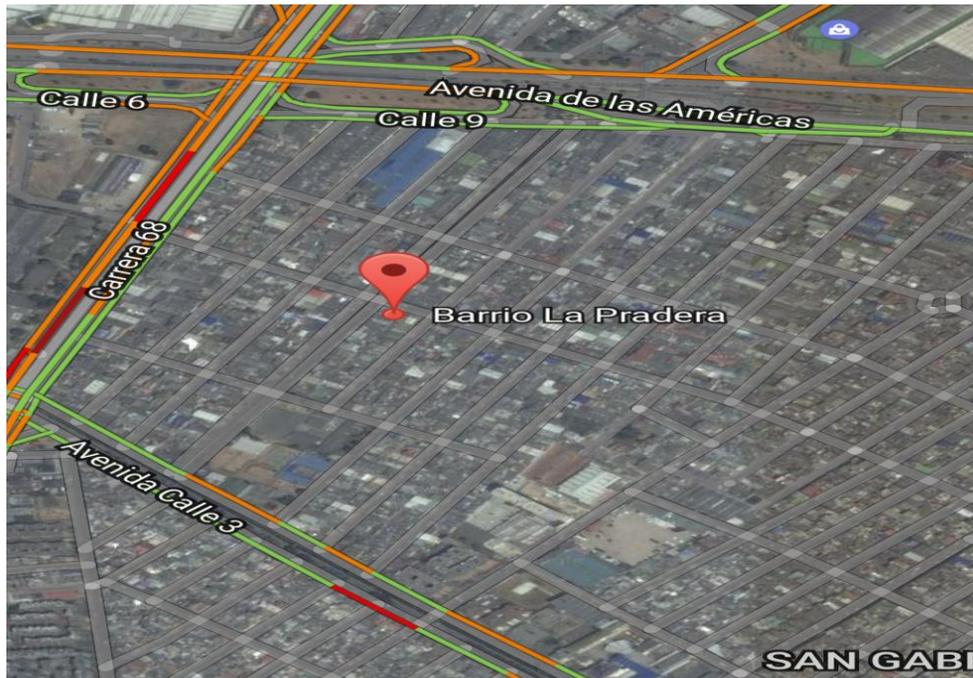


Ilustración 3 Localidad 16 de Puente Aranda

Fuente: Google Maps

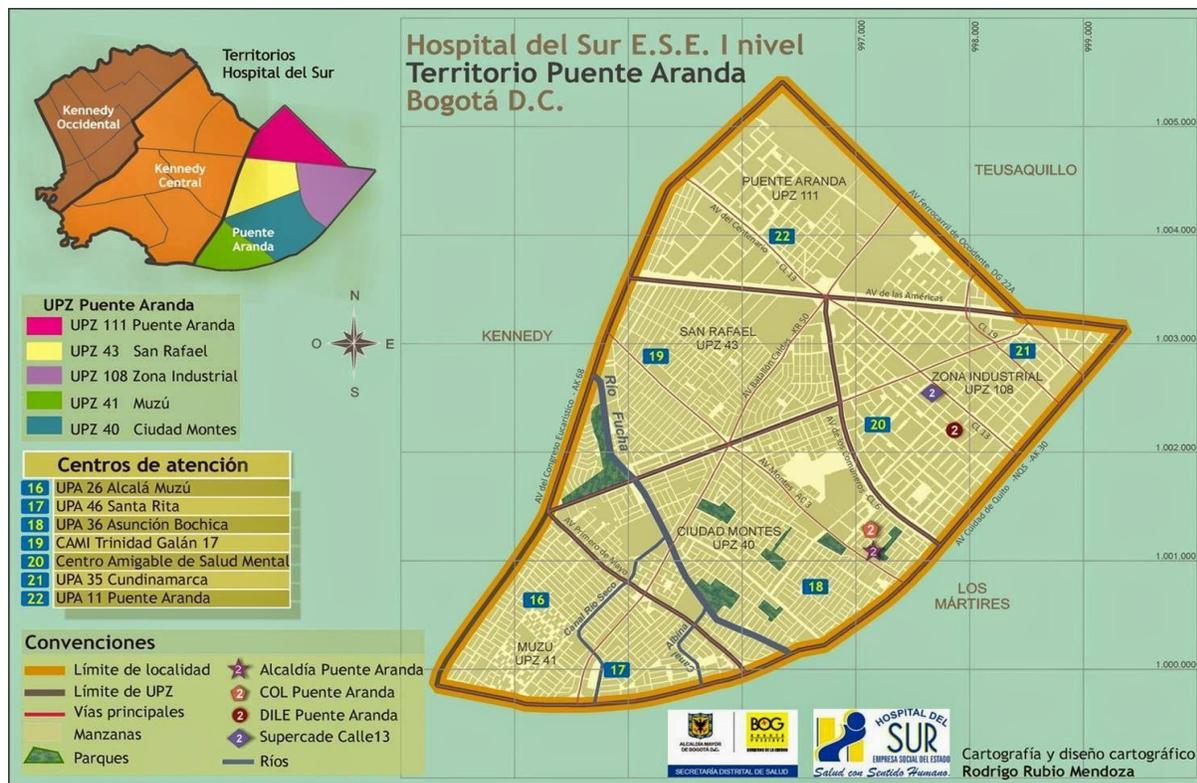


Ilustración 2 Cartografía y diseño cartográfico Rodrigo Rubio Mendoza

Nuestro cubrimiento geográfico y de expansión continua en la localidad de Bogotá fundamentalmente tendrá tres focos industriales: Zona Industrial del Norte, Zona Industrial de Fontibón, y el Barrio Chico en la Zona Empresarial.

Esto con la finalidad de atacar todas las clases económicas laborales y ofrecer los mismos productos a los mismos precios sin importar la Zona.

La infraestructura será de 130 metros cuadrados puesto que el plan de negocio es para realizar en las instalaciones de las distintas empresas.

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Misión

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., es una compañía creativa y comprometida con la innovación, que tiene como misión fortalecer y mejorar la realización de actividades en alturas mediante las capacitaciones y asesorías especializadas, con tendencia a reducir los accidentes incidentes laborales, ofreciendo los servicios enfocados en ayudar a reducir al mínimo los riesgos que puedan afectar a la integridad del ser humano dentro de su entorno laboral, la prestación de servicios con altos estándares de calidad, la ética y la rendición de cuentas, la creación de impacto social y financiero a nuestros clientes.

Visión

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., será en el 2021 la empresa especialista en capacitación y asesorías en trabajo seguros en alturas, preferida de las organizaciones de la localidad 16 zona industrial de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá con visión de expansión a nivel regional.

El estudio organizacional fue realizado mediante una matriz DOFA, en la cual se puede identificar las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas, pero de igual manera se generan estrategias para dirimir las amenazas y debilidades y aprovechar las oportunidades.

5.1 Tipo y naturaleza de la Empresa

La empresa se constituye con el capital de dos socios, que aportan capital en el momento

de conformarse la empresa por ello se clasifica la compañía como una empresa de acciones simplificadas SAS.

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que consta en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

5.2 Constitución de la empresa y aspectos Legales

A continuación se relaciona la normatividad y los documentos requeridos para la Constitución legal de la empresa:

Tabla 5 Normatividad para la Constitución de la Empresa

Normatividad para la Constitución de la Empresa	
ley 1429 de 2010	Formalización y Generación de Empleo, que brinda beneficios e incentivos a los empresarios para disminuir los costos de formalizarse Y apoyarlos en el crecimiento de sus negocios.
Ley 789 de 202	Reglamenta las contribuciones parafiscales y se dictan otras normas De impuestos.

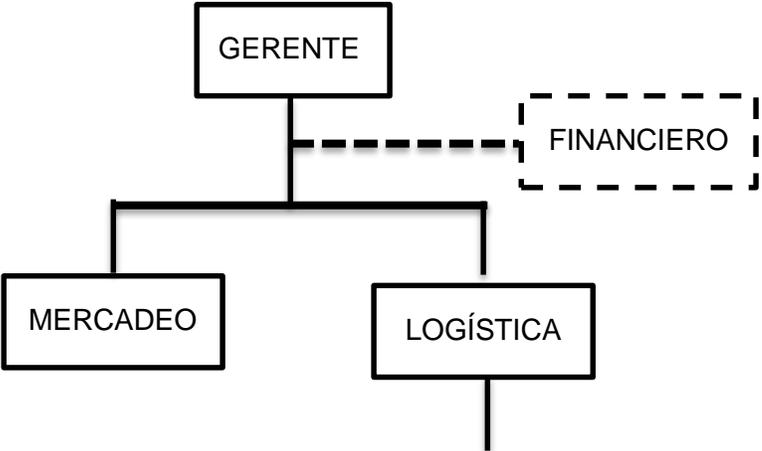
ley 80 de 1993	Crea la Ley General de Contratación Pública y el Registro Único de Proponentes.
ley 788 de 2020	Expide normas en materia tributaria y penal del orden nacional y Territorial y, dicta otras disposiciones.
Ley 590 de 2000	Dicta disposiciones para promover el desarrollo del micro, pequeñas y Medianas empresa.
Decreto 1690 de 2009	Modifica las tarifas del Registro de Proponentes.
Decreto 393 ed. 2002	Reglamenta las tarifas de las cámaras de comercio.
Decreto 2645 de 2011	Modificaron los requisitos para el proceso de inscripción y Actualización del Registro Único Tributario (RUT).
Resolución 122 de 2014	De la DIAN regula la inscripción y actualización del RUT a través de Las Cámaras de Comercio del país.
Resolución 82720 de 2013	Expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio por la que se aprobó el esquema del formulario Único y la certificación del Registro Único de Proponentes.
Resolución 71029 de 2013	Aprueba una reforma al Formulario Único de Registro Empresarial y Social (RUES) y sus anexos.

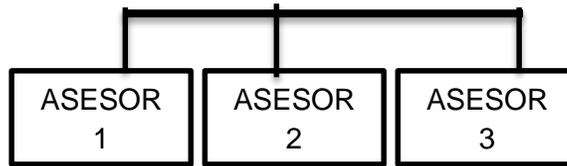
Resolución 12383 de 2011	Procedimiento expedición NIT según resolución expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
Resolución 8746 de 2000	Señala los formatos y especificaciones técnicas de la información tributaria a la que se refiere el Artículo 624 del estatuto tributario, que debe ser presentada por el año gravable 2000 y siguientes, a la Unidad Administrativa Especial de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales en medios magnéticos, por las cámaras de comercio.
Resolución 1178	Se establecen los requisitos técnicos y de seguridad para proveedores del servicio de capacitación y entrenamiento en protección contra caídas en trabajos en Altura

5.3 Estructura Organizacional

Se relaciona el organigrama jerárquico de la compañía, donde se establecen los cargos de acuerdo a los roles a la experiencia y experticia, también el nivel jerárquico comprende a partir de sus dos socios e inversionistas, donde se establecen las directivas y se despliegan las demás actividades a partir de los mismos integrantes del equipo de trabajo inicialmente así:

Estructura Organizacional





5.4 Estrategias Corporativas.

Por medio de las estrategias corporativas **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, se afianza en el mercado a corto plazo como la mejor opción en Asesorías y capacitaciones para trabajo seguro en alturas en la ciudad de Bogotá. Nuestras estrategias se fundamentan en la percepción comercial que nuestros clientes son lo más importante para la compañía, que nuestra ideología será satisfacer las necesidades y requerimientos en cuanto la orientación para realizar actividades en alturas de una manera adecuada y segura para el trabajador y de esta manera se disminuye la accidentalidad en los trabajadores.

Para ello hemos diseñado planes en pro de la prevención pero también nos preocupamos por cumplir y superar las expectativas de nuestros clientes mediante el servicio oportuno, la calidez de nuestros colaboradores y el servicio personalizado y distinguido, dándole a cada uno de nuestros clientes un trato preferencial para que se sientan como VIP en todo nuestras capacitaciones, desde el contacto inicial con el cliente hasta la entrega final de los informes de satisfacción.

5.4.1 Políticas

Por medio de nuestras políticas **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, se compromete con nuestros clientes a brindar todos los recursos físicos, tecnológicos y humanos, en pro del beneficio de nuestros clientes y consumidores. Nuestras políticas principales son las políticas de servicio y las políticas de precios y promociones.

5.4.1.1 Política de Servicio

Nuestra política de servicios principal radica en brindar un servicio de manera adecuada; con calidez y respeto hacia nuestros usuarios, atendiendo sus expectativas desde su percepción, escuchando con esmero, comprendiendo y mostrando interés por sus necesidades, y realizando un acompañamiento permanente en la gestión de sus requerimientos.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A, ofrece y brinda un servicio de manera adecuada; con calidez y respeto hacia nuestros usuarios, atendiendo sus expectativas desde su percepción, escuchando con esmero, comprendiendo y mostrando interés por sus necesidades, y realizando un acompañamiento permanente en la gestión de sus requerimientos. Todo el personal de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, deberá prestar su atención basándose en los siguientes principios:

1. Confiabilidad y responsabilidad en la apropiación y el uso de la información Institucional.
2. Oportunidad, exactitud en el suministro de la información requerida por los clientes y usuarios de nuestro programa.
3. Valoración, respeto, actitud equitativa y personalizada con todos los trabajadores y sus jefes.
4. Suministrar información cien por cien confiable y oportuna para la toma de decisiones frente a la compañía.
5. Brindar toda nuestra capacidad humana y de competencias con la finalidad de satisfacer a nuestros clientes y directamente a los trabajadores en mejorar su calidad de vida laboral.

5.4.1.2 Política de Promociones y Precios.

La política de precios de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, consiste principalmente en ofrecer nuestros servicios a los precios más asequibles del mercado, puesto que además de ello brindamos modalidades de pago de contado o a crédito por medio de tarjetas, ofreciendo siempre promociones y descuentos según el comportamiento de los clientes.

Nuestra principal estrategia de promoción consiste en ofrecer paquetes promocionales, no realizamos solo una capacitación de teoría como lo hace la competencia, puesto que nuestro paquete básico incluye capacitación teórico-práctica certificada.

Además creemos que podremos realizar acuerdos de pago según las necesidades de la empresa, como también en realizar descuentos por pronto pago o por cantidad de trabajadores en

proceso de capacitación, es decir entre más trabajadores incluidos menores es el costo de nuestra capacitación.

5.4.2 Valores Corporativos

Los valores corporativos de nuestra compañía, van totalmente ligados a nuestra política de servicio, donde nos destacamos por la confiabilidad, la confidencialidad y la calidad humana de nuestras capacitaciones y asesorías. Nuestros valores corporativos son:

- ❖ **Confiabilidad:** Nuestros servicios brindan la confianza de prestar asesorías 100% ejecutados por profesionales calificados, quienes realizan las capacitaciones acorde con las actividades que van a realizar los trabajadores, manteniendo siempre nuestros estándares de cumplimiento brindando indicadores que permitirán medir la efectividad de los mismos.
- ❖ **Calidad Humana:** Nuestro personal se encuentra totalmente calificado para brindar y ejecutar nuestras capacitaciones y asesorías con total humanismo y sentido social, puesto que creemos que un servicio de calidad humana proporciona a nuestros usuarios motivación y concientización para realizar los trabajos de una manera segura.
- ❖ **Respeto:** Nuestros clientes como nuestros consumidores, merecen toda la atención referente a sus inquietudes y solicitudes, es por ello que el respeto hace parte de nuestro servicio integral, donde la satisfacción de las necesidades de una manera asertiva forma parte de la concientización de los trabajadores.
- ❖ **Responsabilidad:** Nuestras capacitaciones y asesorías prometen resultados efectivos posteriores a un diagnóstico inicial, es por ello que es nuestra responsabilidad cumplir cabalmente con las asesorías, las fechas y horarios establecidos para que de esta manera los resultados se evidencien al finalizar la intervención.

6. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, evaluamos la factibilidad y la rentabilidad del proyecto, teniendo en cuenta la inversión, los ingresos y egresos, la proyección de las ventas que se quiere realizar durante los 5 años de proyección, con el estudio financiero se realiza un análisis de la capacidad del proyecto para ser sustentable, viable y

rentable en el tiempo determinado.

6.1 Inversiones

La inversión inicial que tiene el proyecto es aporte de los socios, como capital de social y los la inversión en activos a continuación realizamos la relación de inversión inicial el proyecto.

Tabla 6 Depreciación Activos Fijos

ACTIVO FIJO	
muebles y enseres	\$4,420,000.00
equipos de cómputo y comunicación	\$9,000,000.00
equipos para la realización de las capacitaciones (video beam, televisores, sillas, mesas, propagandas)	\$6,000,000.00
salones de capacitaciones	\$2,600,000.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$22,020,000.00
ACTIVOS INTANGIBLES	
conocimiento para las capacitaciones	\$12,000,000.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$12,000,000.00
Total de la Inversión	\$34,020,000.00

Tabla 7

Muebles y enseres					
Costo de adquisición	4.000.000,0	4.000.000,0	4.000.000,0	4.000.000,0	4.000.000,0
Depreciación	500.000,0	372.915,3	372.915,3	372.915,3	372.915,3
Depreciación acumulada	270.847,0	643.762,3	1.016.677,6	1.389.592,9	1.762.508,2
Equipos de comunicación y computación					
Costo de adquisición	8.000.000,0	8.000.000,0	8.000.000,0	8.000.000,0	8.000.000,0
Depreciación	1.308.823,0	1.549.800,0	1.549.800,0	1.549.800,0	1.549.800,0
Depreciación acumulada	251.000,0	1.800.800,0	3.350.600,0	4.900.400,0	6.450.200,0
Maquinaria y equipo					
Costo de adquisición	2.003.099,1	2.003.099,1	2.003.099,1	2.003.099,1	2.003.099,1
Depreciación	670.000,0	195.309,9	195.309,9	195.309,9	195.309,9
Depreciación acumulada	50.000,0	245.309,9	440.619,8	635.929,7	831.239,6
Total Depreciaciones	2.478.823,0	2.118.025,2	2.118.025,2	2.118.025,2	2.118.025,2
Activos acumulados	2.524.290,0	14.003.099,1	14.003.099,1	14.003.099,1	14.003.099,1
Depreciación acumulada	571.847,0	2.689.872,2	4.807.897,4	6.925.922,6	9.043.947,8

Tabla 8 Amortización de activos intangibles

DESCRIPCION	VALOR	AMORTIZACION
Asesores y Capacitadores	\$12,000,000	\$500,000
Equipos de Comunicación	\$6,000,000	\$100,000
Oficinas para Alquiler	\$2,600,000	\$80,000
Publicidad-Propaganda	\$7,200,000	\$65,000
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$27,800,000	\$745,000

6.2 Costos y Gastos

En la proyección de los costos y gastos realizada para **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, se analizaron tanto los costos fijo y variables como los directos y los indirectos que se proyectan tener durante los cinco años iniciales de la empresa Asesores y asociados, a continuación se realiza la relación de costos y gastos de proyecto donde tenemos más costos directos e indirectos y durante los cinco años se proyecta tener costos variables que fijos.

6.3 Ingreso y proyección de Ventas

La proyección de ventas se realizó de acuerdo con los programas básico e intensivo que tiene **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, las capacitaciones y asesorías en trabajo seguro en alturas y teniendo en cuenta la proyección de los planes que se realizaran por cada capacitación durante cada año.

6.4 Valor de Despacho (valor programas)

Capacitación básica \$1,200.000 capacitación avanzada \$2, 500,000

a la Tasa Costo Oportunidad TCO, teniendo en cuenta que la TIR es de 297 % lo que significa que la rentabilidad del proyecto es superior a la inversión realizada.

1 Datos para el análisis							
Inversión	importe						
		54.620.000					
		AÑOS					
Flujo de caja (neto anual)	inversión	1	2	3	4	5	
		-54.620.000	147.720.000	104.520.000	616.200.000	186.200.000	237.200.000
2 Cálculo del V.A.N. y la T.I.R.							
Tasa de descuento	%	10,00%					
V.A.N a cinco años		903.470.897,91					
		Valor positivo, inversión (en principio) factible					
T.I.R a cinco años		297,28%					
		Valor superior a la tasa, inversión (en principio) factible					

Relación Costo Beneficio B/C: Este es el indicador que consiste en la separación de los ingresos y los gastos del proyecto y la relación existente entre ellos.

En el caso de, el valor absoluto de Beneficio Costo es superior a 1, ya que en el B/C Financiero es de 2,09 lo que significa que el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos, también lo podemos interpretar que los beneficios de la inversión es mayor a los costos de la inversión.

la TIR excede en 1% a la TCO, lo que significa que Asesores y asociados T.A es una alternativa favorable de inversión para sus accionistas

Periodo De Recuperación:

Este indicador nos dice el tiempo que tardamos en recuperar la totalidad de la Inversión Inicial y empezamos a obtener utilidad real y se calcula tomando la Inversión Inicial (\$54.620.000) e ir adicionando el Valor Presente Neto de cada periodo uno a uno hasta identificar en qué periodo llegamos a \$0, ese momento es lo que se conoce como Punto de Equilibrio de la Inversión para el caso de Asesores y asociados T.A. ese Punto de Equilibrio se alcanza en el mes 21, es decir, en el mes 9 del año 2, de su análisis podemos concluir que es un poco tardío, pero teniendo en cuenta que la idea de los inversionistas es prolongar el proyecto a

mas años, abarcar mayor número de clientes y fortalecer sus estrategias con miras a generar a futuro mayor rentabilidad, este periodo de recuperación es realista y puede ser aceptado como razonable este es un indicador que mide tanto la liquidez **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo, es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto calculado.

6.6 Indicadores Financieros

Tabla 10 Indicadores Financieros

INVENTARIO INICIAL		
Compras		\$0
inventario final	-	\$27,800,000
costo de ventas	=	\$27,800,000
UTILIDAD BRUTA		
Gastos Operacionales		\$2,000,000
Administrados		
Arriendos		\$1,200,000
Servicios		\$800,000
Gastos no Operacionales		
Honorarios		\$14,470,000
Comisiones		0
UTILIDAD OPERACIONAL		
ingresos no operacionales	+	\$2,600,000
Intereses		
Arriendo		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$42,870,000
impuesto de renta	33%	\$14,147,100
utilidad neta		\$28,722,900

Tabla 11

AÑO	2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVOS					
Bancos	\$36,000,00 0	\$72,000,00 0	\$144,000,00 0	\$288,000,000	\$576,000,000
Inventario	\$4,660,000	\$9,320,000	\$18,640,000	\$37,280,000	\$74,560,000
total activo corriente	\$40,660,00 0	\$81,320,00 0	\$162,640,00 0	\$325,280,000	\$650,560,000
muebles y enseres	\$2,740,000	\$2,740,000	\$2,740,000	\$5,480,000	\$10,960,000
equipo de computo	\$1,920,000	\$1,920,000	\$1,920,000	\$3,840,000	\$7,680,000
total activos	\$4,660,000	\$4,660,000	\$4,660,000	\$9,320,000	\$18,640,000

PASIVOS					
Bancos Nacionales	\$15,000,00 0	\$10,000,00 0	\$5,000,000	\$30,000,000	\$15,000,000
Proveedores	\$5,000,000	\$3,000,000	\$2,000,000	\$9,000,000	\$7,000,000
IVA	\$9,000,000	\$9,000,000	\$9,000,000	\$9,000,000	\$9,000,000
total pasivos	\$29,000,00 0	\$22,000,00 0	\$16,000,000	\$48,000,000	\$31,000,000
PASIVOS					
capital social	\$36,000,00 0	\$36,000,00 0	\$36,000,000	\$36,000,000	\$36,000,000
reserva legal	\$1,264,000	\$1,264,000	\$1,264,000	\$1,264,000	\$1,264,000
total patrimonio	\$37,264,00 0	\$37,264,00 0	\$37,264,000	\$37,264,000	\$37,264,000
PASIVO + PATRIMONIO	\$66,264,00 0	\$59,264,00 0	\$53,264,000	\$85,264,000	\$68,264,000

6.6.1 De liquidez

Capital de trabajo: Este representa el valor que le queda a la empresa después de pagar sus pasivos de corto plazo, para el año 1, es de \$ 10.456.692 y para el segundo año es de 19.591.161 lo cual le permite tener para dinero para seguir con la operación de la empresa.

Razón corriente: Este establece la capacidad que tiene **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, A corto plazo para cumplir con sus obligaciones. Para la empresa por cada peso que debe tiene 1.17 en el primer año y 1.27 en el segundo año para cubrir sus obligaciones.

Solidez: Determina la solvencia de la empresa, lo que nos indica que para él años uno y dos son mayor a uno estoy indica que **ASESORES Y ASOCIADOS T.A**, es más solvente.

Prueba acida

Mide con mayor exactitud el grado de liquidez de la empresa, pues descuenta del Activo Corriente partidas que no son tan fácilmente convertibles en efectivo para respaldar el pago de obligaciones a corto plazo; confiando en un adecuado manejo de cartera y por la naturaleza del negocio de Asesores y asociados, este indicador financiero también es favorable en los cinco Años estudiados.

6.6.2 De Endeudamiento

Endeudamiento total: Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Para el primer año es de 0.62 y para el segundo es el 0.65 participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

Participación del patrimonio: la participación del patrimonio en el activo total, en caso de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, para el primer año es de 0.35 y años dos es de 0.38.

6.6.3 De Rentabilidad

Rentabilidad del capital social: se obtuvo \$ 0.32 por cada peso de capital aportado por los accionistas para el primer año y para el segundo es de 0.81 por cada \$1.00 los socios o accionistas ganan \$0.32 o 0.55 de la inversión en que participaron.

Rentabilidad de patrimonio: observar cual es el real margen de rentabilidad de los propietarios con relación a su inversión. La rentabilidad del patrimonio es del primera año es de 0.31 y segundo es de 0.74a lo que indica que los propietarios o socios tiene rentabilidad para los dos años.

Margen de rentabilidad: El margen de rentabilidad es la ganancia obtenida en relación al monto de la venta, para el primer año es de 5.97 y el segundo es de 3.39

7. PLAN OPERATIVO

El plan operativo de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, estipula el paso a paso que contemplan los socios de la organización para la consecución de los objetivos hasta lograr la puesta en marcha de nuestro negocio, de esta manera se prioriza las actividades que se deben ejecutar de acuerdo a los planteamientos establecidos en un plan de trabajo, los cuales posteriormente se plasman en un cronograma de actividades

7.1 Cronograma de Actividades

El cronograma de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, contempla los pasos que se deben establecer desde la idea inicial de negocio, hasta la puesta en marcha del mismo: Este Cronograma plantea los responsables de cada proceso y estipula los plazos establecidos por semanas para lograr y conseguir los objetivos formulados.

8. IMPACTOS

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., con las capacitaciones en trabajo seguro en alturas impactará directamente en las organizaciones en el mejoramiento de sus indicadores de incidentes y accidentalidad y disminución de los posibles accidentes e incidentes laborales.

8.1 Impacto Económico

El principal impacto económico a la que **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, desea llegar, es en el primer año recibir ganancias para poder continuar avanzando y teniendo crecimiento en el mercado. De igual manera se espera que se obtengan utilidades de por lo menos el 18% en el primer semestre, estas cifras generan mayores ingresos en el capital y en el flujo de caja de la compañía.

También se espera que el crecimiento económico sea reconocido entre la competencia, de esta manera generar reconocimiento de nuestros clientes potenciales y se genere la idea que **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, es uno de los competidores más fuertes en el mercado y con una fortaleza económica sosteniblemente en el futuro.

8.2 Impacto Social

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., posterior a su crecimiento económico y expansión regional, fomentará el empleo principalmente en la ciudad de Bogotá, donde existe mayor número de desempleo pero se cuenta con profesionales calificados en el sector que pueden responder satisfactoriamente con nuestra misión y visión. Se desea crear más de

50 empleos formales, donde no se discrimina edad ni sexo, se solicitará principalmente personal con los perfiles de cargo adecuados para la realización de asesorías en trabajos en alturas.

Con las capacitaciones se logrará mejorar el entorno laboral en las organizaciones y de esta manera el estilo de vida de sus colaboradores.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., Apoya a las organizaciones colombianas, pero también busca apoyar las labores y las obras sociales, por ello nuestra responsabilidad social siempre será la de trabajar en pro de los más vulnerables de nuestra sociedad.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., Tiene muy presente ayudar a los niños que padecen de cáncer como responsabilidad social en campañas en las empresas que visitemos.

8.3 Impacto Ambiental

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., generará campañas de tipo ambiental en las organizaciones donde se realice la intervención, fomentando la recolección y clasificación de residuos apoyando el plan “Basuras Cero” de la Alcaldía Distrital de Bogotá.

Al igual se realizará la campaña interna donde se reutilizara en papel para la impresión de documentos internos, papel de caña de azúcar para la impresión de la publicidad.

Estamos conscientes que la Salud Ocupacional que es nuestro rol, también está ligada directamente con la labor y la cultura ambiental, de ello también depende la salud y bienestar de los trabajadores.

9. CONCLUSIONES

La ejecución del programa de trabajo seguro en alturas realizado por **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, donde se incentiva al cuidado integral de los trabajadores de las organizaciones y las empresas del sector de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá, ya que nuestro programa fue diseñado y construido por la estudiante Decimo (10) semestre.

ASESORES Y ASOCIADOS T.A., logra ofrecer su portafolio de servicios de Trabajo seguro en alturas en el sector de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá, donde se dio a conocer nuestro servicio, y valores agregados, generando acuerdos comerciales que posteriormente se ratifican con la ejecución mediante el contrato con nuestros clientes.

Con el desarrollo del programa de Trabajo Seguro en Alturas, se logra impactar en el sector empresarial de la Zona Industrial de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá, generando conciencia con los cursos suministrados por nuestra empresa, para la mitigación de Incidentes y Accidentes de Trabajo en Alturas.

Finalmente por los diagnósticos realizados por nuestro grupo de estudiantes, se demostró cuantitativamente y cualitativamente los resultados identificados posteriores a la investigación de **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**, donde la satisfacción fue el factor común ya que con cifras, se puede observar la evolución óptima de los colaboradores intervenidos.

10. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

Los empleados de la Idea de Negocio de Asesoramiento en Trabajo Seguro en Alturas de la empresa **ASESORES Y ASOCIADOS T.A.**

- ❖ Dayling Karina Jiménez: Estudiante de decimo (10) Semestre de Administración en Salud ocupacional de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, auxiliar en enfermería, felizmente casada, tengo una hermosa hija. Soy una persona proactiva, con alto grado de compromiso y responsabilidad, sentido de pertenencia y tolerancia, con metas a mediano plazo, con visión de crecimiento personal y profesional.

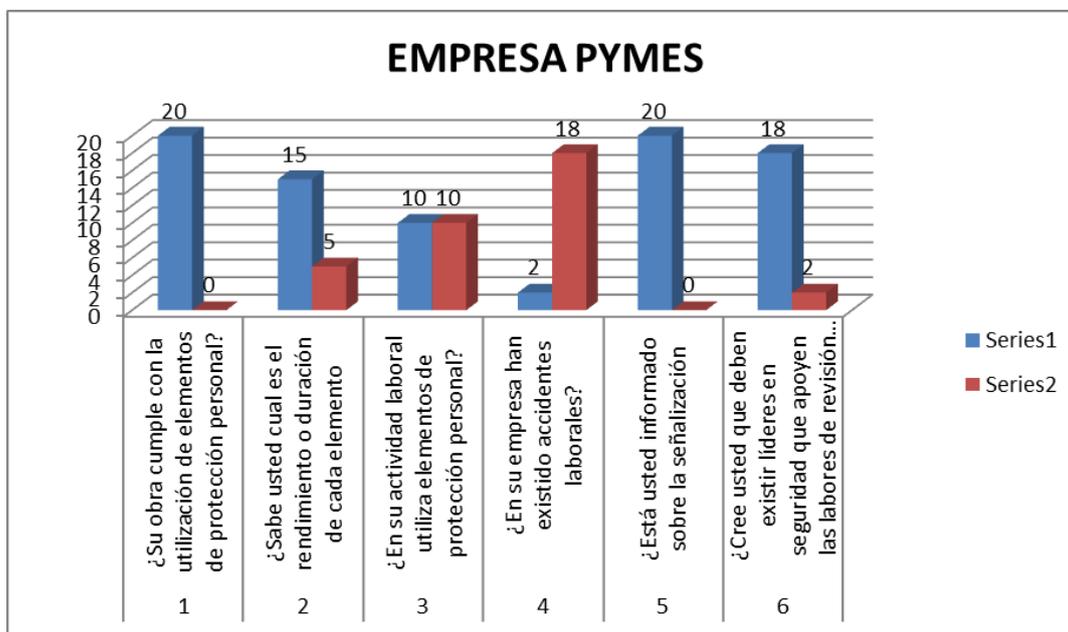
CYBERGRAFIA

- ❖ Plan de Negocios: Fondo emprender SENA:
<http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>
- ❖ Legislación Laboral Seguridad y salud en el trabajo:
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=pjoYI7cYVVUC&oi=fnd&pg=PA19&dq=legislacion+laboral+seguridad+salud+en+el+trabajo&ots=fKICC9kOkm&sig=_P2Z4okGAEZ4YhMqpG1Lgw_DI9Q#v=onepage&q=legislacion%20laboral%20seguridad%20salud%20en%20el%20trabajo&f=false
- ❖ Normatividad vigente en Salud Ocupacional Ministerio de Trabajo:
<http://www.mintrabajo.gov.co/agosto-2014/3701-vuelco-en-la-salud-ocupacional.html>
- ❖ Trabajo en alturas EL ESPECTADOR:
<http://www.elespectador.com/noticias/economia/trabajo-alturas-alta-siniestralidad-articulo-507879>
- ❖ Causas de muerte ARL Sura: <https://arlsura.com/index.php/noticias/173-noticias/2281-caidas-un-problema-de-altura>
- ❖ Riesgos laborales FASECOLDA:
<http://www.fasecolda.com/index.php/ramos/riesgos-laborales/camara/>
- ❖ Documento de apoyo Universidad Distrital:
http://www.udistrital.edu.co:8080/documents/138588/3191756/IEEE_DANIEL.pdf
- ❖ Documento de apoyo Universidad Nacional:
<http://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/3753/1/52787647.pdf>
- ❖ Fuente: www.camaradecomerciodeBogotá.gov
- ❖ Fuente: <http://www.safetyworkla.com/new/resoluci%C3%B3n-1178-requisitos-alturas>
- ❖ <http://www.fasecolda.com/index.php/sala-de-prensa/noticias/2014/sector-abril-24-2014>.

ANEXOS

Anexo 1. Análisis de Datos

EMPRESA PYMES		SI	NO
1	¿Su obra cumple con la utilización de elementos de protección personal?	20	0
2	¿Sabe usted cual es el rendimiento o duración de cada elemento	15	5
3	¿En su actividad laboral utiliza elementos de protección personal?	10	10
4	¿En su empresa han existido accidentes laborales?	2	18
5	¿Está usted informado sobre la señalización obligatoria que se debe utilizar en los proyectos?	20	0
6	¿Cree usted que deben existir líderes en seguridad que apoyen las labores de revisión de sitios de trabajo y colaboren con la seguridad y la señalización de la obra?	18	2



Anexo 2 Matriz de las cinco Fuerzas de Porter

Amenazas en la entrada de los nuevos competidores:

El mercado de la Salud Ocupacional cada vez mas amplio, puesto que la entrada de las nuevas Normas y Legislacion, obliga a las pequeñas, medianas y grandes empresas a implementar el SG-SST y sus programas; por ello se crean cada dia nuevos competidores puesto que el mercadode la SaludOcupacional ahora llamdo Seguridad y Salud en el trabajos creciente, por lo anterior tendremos cada vez mas competidores pero debemos afianzarnos con nuestro producto amplio en el mercado .

El poder de negociacio de los competidores:

La diferencia en el mercado se esta dando por los precios bajos, pero uestro programa ofrece a demas de precios competitivos valores agregados que diferencian nuestros progrmas y consideramos que la negociacion de nuevos competidores se basa en sus precios y oferta, mas no en innovar y desarrollar programas de trabajo seguro en alturas.

Rivalidad entre los competidores:

La demanda de los servicios de Trabajo Seguro en Alturas, en las empresas es creciente, por ello cada vez mas los cometidores ofrece programas mas amplios y a menor costos, pero en el momento todos no se enfocan en el desarrollo de estos de manera especializada. Es por eso que nuetra empresa a demas de competir con precios, competira basado en los valores agregados como producto ampliado, proporcionado ademas de costos y precios integrales y cifras cuantificables.

El poder de negociacion de los proveedores:

Se debe contar con proveedores que ofrezcan productos en buen estado y calificados para la manipuacion de las personas a capacitar, el mercado cuenta con diversos proveedores que cada vez mas cuentan con productos sustitutos y ofertan tecnologia, en el sector de Trabajo Seguro en Alturas, con un catalogo amplio que permite contratar varios proveedores.

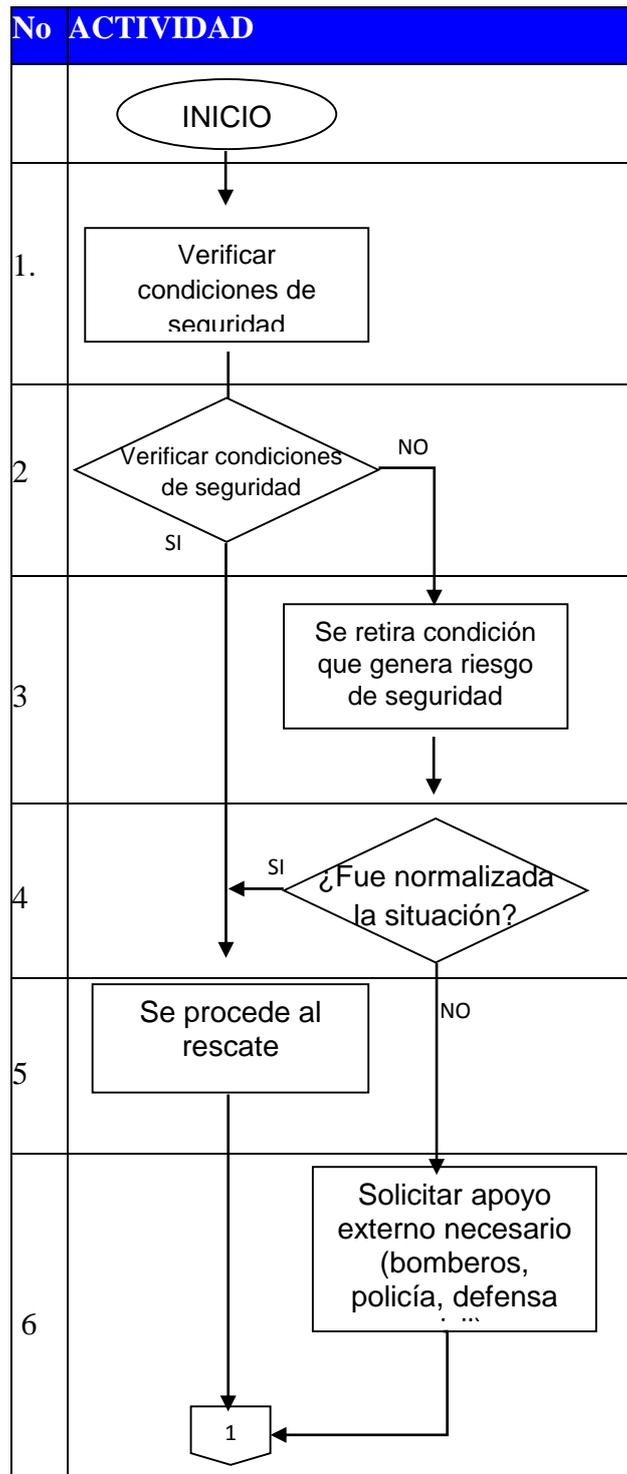
Amenazas de ingreso de productos sustitutos:

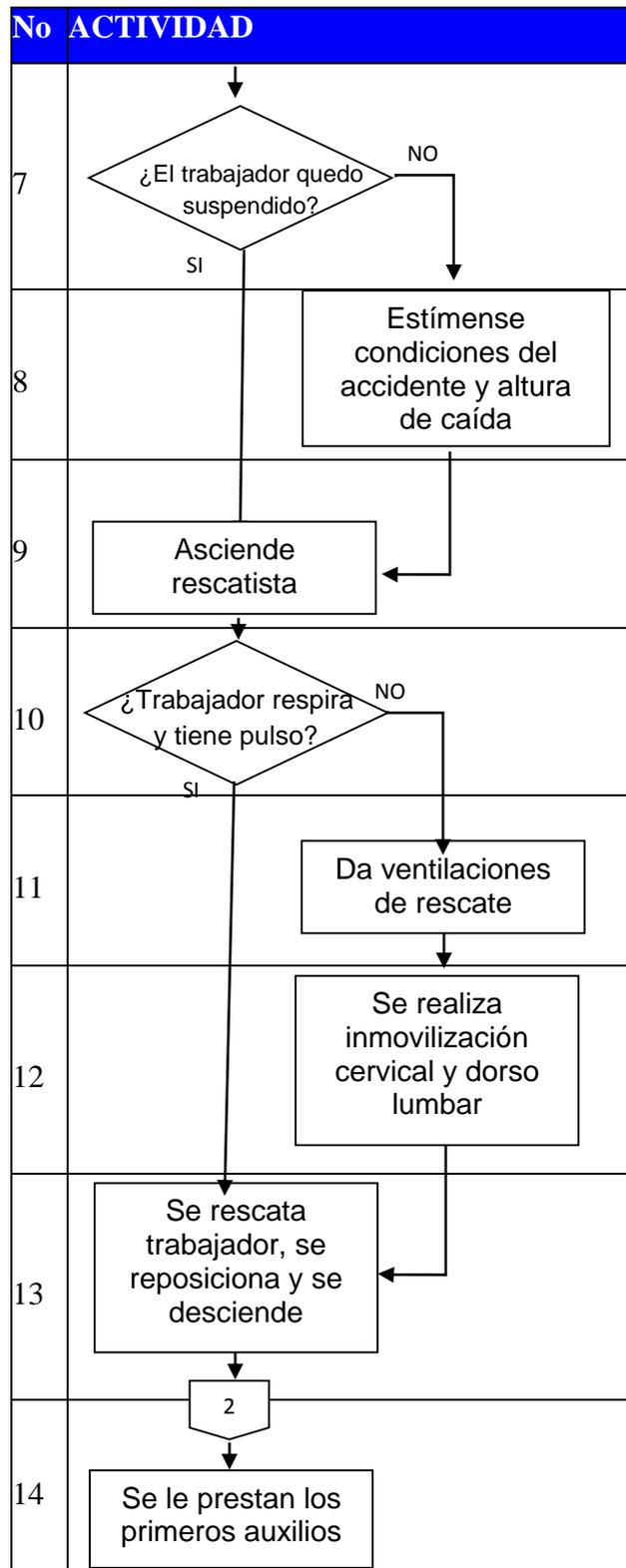
Realmente el producto sustituto que es la amenaza de los programas de trabajo seguro en alturas, es aqui donde vemos que Asesores y Asociados T.A, donde su fuerte son las capacitaciones, y asesoramiento en los programas de trabajo seguro en alturas en empresas PYMES.

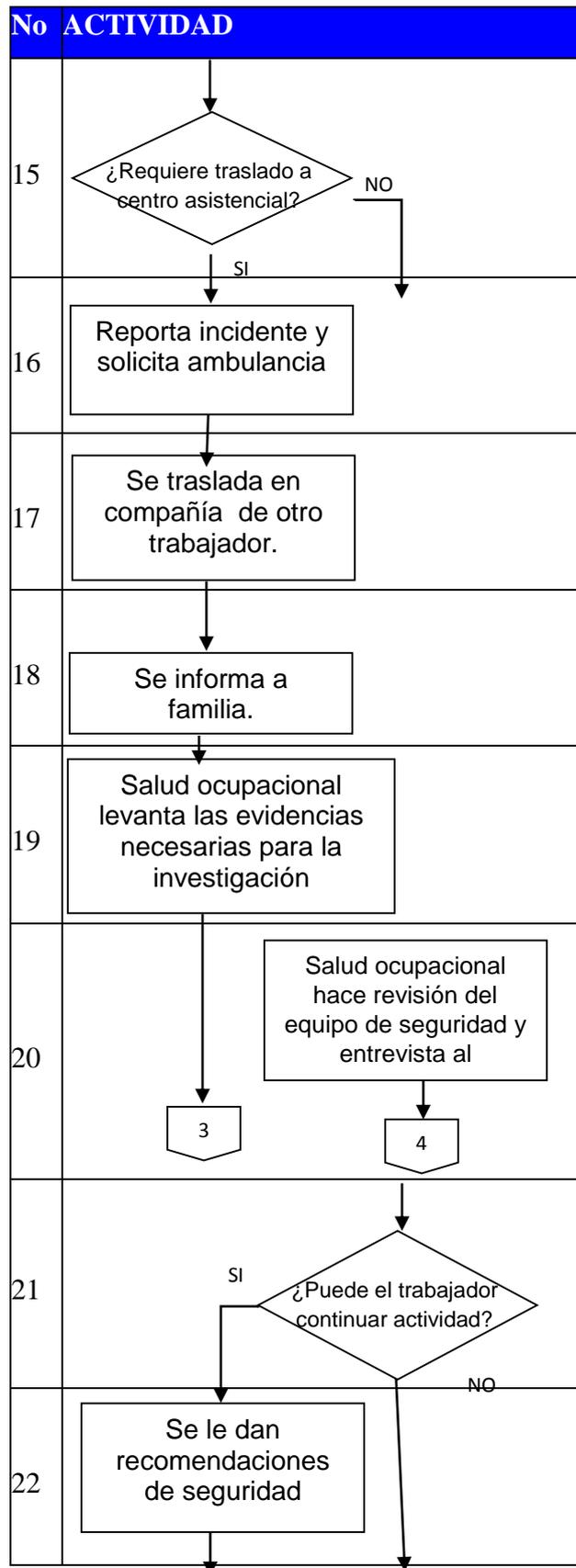
Anexo 3 Ficha Técnica del Servicio

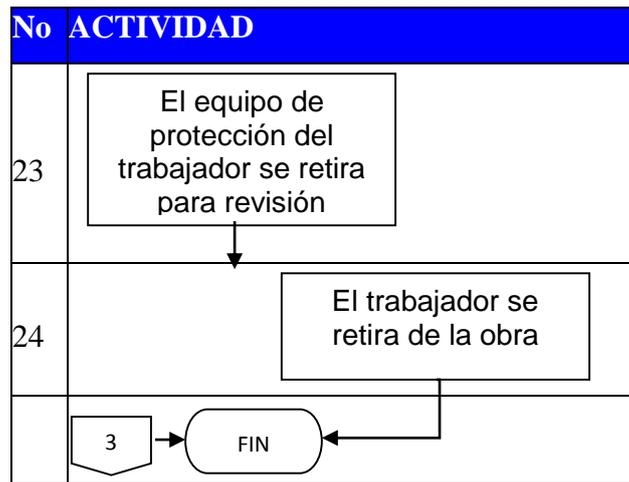
FICHA TÉCNICA	
CURSO TRABAJO SEGURO EN ALTURAS	
ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN :	TRABAJO SEGURO EN ALTURAS
Nº DE HORAS :	8
Fundamento Técnico	<p>Las caídas desde una altura tienen su origen en la existencia de ciertas condiciones peligrosas y/o en la comisión de negligencias o de actos inseguros.</p> <p>En los dos casos anteriores el empleado puede hacer mucho por la prevención, observando las normas de seguridad, para no cometer actos inseguros, informando a su jefe inmediato, pero sobre todo utilizando correctamente los equipos de protección personal (EPP).</p>
Descripción General	<p>Al momento de término del curso los participantes estarán en condiciones para realizar trabajos en alturas, también para usar apropiadamente los sistemas de protección personal y el sistema de protección de caídas.</p> <p>También estarán en condiciones de evaluar, planificar y ejecutar un auto-rescate o rescate si las condiciones de seguridad lo permiten.</p>
Desarrollo de la Capacitación	<p>Teórico/Practico, durante la fase práctica los alumnos utilizarán los Equipos de Protección Personal que deben utilizar, al momento de ejecutar diversas maniobras en altura, aplicando los conocimientos entregados.</p> <p>Finalmente se efectuarán maniobras básicas de auto-rescate y rescate básico de emergencia.</p>
Perfil Profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Contamos con Profesionales del SENA en el área de la Prevención de Riesgos, Rescatistas Industriales con experiencia en sistemas de rescate, auto-rescate y Primeros Auxilios.

Anexo 4 Flujo Grama de Procesos









Anexo 5 Plano Micro localización

PLANO MICROLOCALIZACIÓN ASESORES Y ASOCIADOS T.A



CONVENCIONES

	Extintor		Via de Evacuación
	Primeros Auxilios		Recorrido de Evacuación
	Camilla Primeros Auxilios		Tablero Electrico
	Baños		Salida de Emergencia
	Usted esta aqui		

PLANO MICROLOCALIZACIÓN ASESORES Y ASOCIADOS T.A PLANTA N° 2



CONVENCIONES:

	Extintor		Camilla primeros auxilios
	Botiquin Primeros Auxilios		Recorrido de evacuación
	Via de evacuación		Baños
	Tablero Electrico		
	Usted esta aqui		

Anexo 6 Matriz DOFA

	Fortalezas	Debilidades
Matriz DOFA	Servicio integral y personalizado donde se ofrece un servicio inicial, y final con profesionales del Sena en Trabajo Seguro en Alturas. Donde se desarrollan programas de acuerdo a las necesidades de los clientes.	Competidores que ofrecen servicios de menor calidad a muy bajo costo, por estar iniciando el negocio no se cuenta con algún recurso
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
Elevado campo de acción, dentro de las empresas de Obra civil PYMES, Colombianas.	Crecimiento sostenible y avanzado aprovechando todos y cada uno de los sectores de ingeniería civil, ofertando a nuestros profesionales para la presentación de un servicio innovador y personalizado.	A partir del crecimiento de la compañía, se aumenta la planta y el recurso humano, donde se contara finalmente con un Staff de profesionales integrales, para ofrecer el servicio y los programas de cobertura nacional.
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
Competidores que ya se encuentran afianzados en el mercado traten de copiar el modelo de la compañía, adaptando sus programas a los de ASESORES Y ASOCIADOS T.A. , y de esta manera generar un crecimiento sostenible más elevado.	Generar acuerdos económicos con estrategias promocionales, consiguiendo nuevos inversionistas, generando acuerdos con empresas públicas y privadas para lograr intervenir un mejor recurso humano.	Se debe generar asesorías y capacitaciones en compañías que requieran de nuestro recurso, para así poder invertir en recurso humano y afianzarse en el mercado evitando que la competencia adopte los programas.

Anexo 7 Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 2017																		
EMPRESA		Asesores y Asociados	Periodo															
ITEM	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	AÑO 2017															
			ENE				FEB				MAR				ABR			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Reunion de los socios. Creacion plan de negocios. Estudio de financiacion.	Dayling Karina Jimenez - Luz Alejandra Rojas																
2	Constitucion de la soiedad Marketing y publicidad Propuesta de negocio	Dayling Karina Jimenez - Luz Alejandra Rojas																
3	Estudio tecnico Constitucion Legal de la empresa Compra de activos fjos	Dayling Karina Jimenez - Luz Alejandra Rojas																
4	Contratacion del personal Inicio de propuesta con clientes Contatacion de los proveedores	Dayling Karina Jimenez - Luz Alejandra Rojas																
5	Lanzamieto Propuesta en marha Inaguracion.	Dayling Karina Jimenez - Luz Alejandra Rojas																